**מוטי לוי סמנכ''ל שיווק מכירות ופיתוח עסקי שוק קמעונאי ומוסדי**

מגורים: גדרה | יליד 1971 | **050-2727625** | [moygfd286@gmail.com](mailto:moygfd286@gmail.com)

* **בעל ניסיון של 14 שנים בניהול שוק קמעונאי ושוק מוסדי.**
* **בעל ניסיון עשיר מוכח בניהול יחידות עסקיות במספר חברות כולל חברות ציבוריות.**
* **בנייה וניהול תקציבים, יעדים ותוכניות עבודה .ייעול ושיפור תהליכי עבודה, הובלה ממצב הפסד סטטי לרווחיות עולה.**
* **ניהול הפעילות בשוק המקומי והגלובאלי, זיהוי הזדמנויות וחדירה לשווקים, טיפוח שת''פים וסגירת התקשרויות וחוזים.**
* **כישורי מנהיגות והובלה, יכולת לרתום ולסחוף את העובדים לחזון הארגון והשגת המטרות, תקשורת בינאישית מצוינת.**

**ניסיון תעסוקתי:**

2016 – כיום: **הקמה וניהול רשת קמעונאית ומוסדית**

* **הקמה מן היסוד והובלה** **למחזור של 2.5 מ' ₪ בשנה לצד הקמת מועדון המונה 3,500 לקוחות.**

2016-2015: **סמנכ״ל סחר ומכירות קיבוץ זוהר דליה**

* **ניהול פרויקט לפיתוח מוצרים ושוק הקמעונאי** **ושוק מוסדי**; ניתוח השוק, בנית תוכניות עסקית, גיבוש אסטרטגיה
* **בניית תוכניות עבודה ויעדים**, ניהול תקציב ובקרה לעמידה ביעדיו.
* **גיוס וניהול אנשי מכירות**; חלוקת המשימות, הנחיה, ליווי מקצועי, תמרוץ ובקרה לעמידה ביעדים.
* **ניהול פיתוח המוצרים**; הגדרת דרישות, ליווי צוותי הפיתוח במעבדות, תהליכי הרישוי, פיתוח אריזות.
* **הקמת תשתית לקוחות בשווקים החדשים** תוך סגירת הסכמים מול לקוחות מובילים.
* **הקמת מערך הפצה** לרבות בנית קווים יעילים וחסכוניים.

2015-2007: **סמנכ״ל פיתוח עסקי, מכירות והפצה. ״שניב''**

* **אחריות על פיתוח והרחבת הפעילות העסקית;** שותף לגיבוש מדיניות והגדרת אסטרטגיה.
* **ניהול L&P;** בנית תכניות העבודה, יעדים, נהלים ושיטות עבודה מסודרות כולל עבודה עם טכנולוגיהמתקדמות.
* **הובלת שינוי התפיסה העסקית**; חדירה לתחומים חדשים כולל רכש מכונות, שיפור תהליכי עבודה חוצי ארגון.
* **ניהול מנהלי המכירות וכ- 50 עובדים**; הנחיה ובקרה לעמידה בתוכניות העבודה ויעדים. ליווי מקצועי ואישי.
* **פיתוח והחדרת מוצרים חדשים** (אריזות נייר מכל הסוגים) לצד סגירת הסכמים לרכש **מוצרים משלימים** לסל.
* **פיתוח מותגים פרטיים ללקוחות מובילים** כגון סופרפארם, רשת המותג רמי לוי יינות ביתן שופר סל פרש מרקט .
* **בנית מערך מכירות ;** פיתוח שיטות עבודה, עזרי מכירות, שיטות תגמול ותמרוץ לצד תוכניות הדרכת מכירות ושירות.
* **פיתוח מאגר לקוחות**; סגירת הסכמי סחר מול הלקוחות גדולים ובקרת הפעילות בנקודות המכירה (5000 נקודות).
* **בנית מערך ההפצה מן היסוד.**
* **שיווק;** הגדלת תמהיל המדיה וניהול קמפיינים במדיה הדיגיטלית ומסורתית, פרסום בנקודות מכירה, פליירים ועוד.
* **דיווח והצגה בישיבות דירקטוריון**; הצגת תוכניות רבעוניות/ חצי שנתיות/ שנתיות
* **דוחות**; ניתוח מכירות ורווחיות, והובלה למקסום הביצועים והתוצאות תוך הנעה לחסכון בעלויות.
* **הישגים מרכזיים: פיתוח הפעילות בשוק תחרותי והגדלת מחזור מכירות לכ- 40 מיליון $ בשנה.**

2007-2004: **מנהל סחר ומכירות ארצי, קליר**

* **פיתוח מערך המכירות שוק קמעונאי ושוק מוסדי מן היסוד** וניהולו השוטף תוך הובלת צוותי מנהלים ועובדים לעמידה בתוכניות העבודה.
* **הישגים מרכזיים: הגדלת מחזור מכירות לכ- 26 מיליון ₪ בשנה הראשונה תוך פתיחת 1400 לקוחות**

**חדשים וחתימת הסכמי שכר עם רשתות השיווק.**

2004-2000: **מנהל מכירות מרחבי, יפאורה תבור׳**

1992-2000 **גרף כלי בית איש מכירות**

**השכלה:**

* תיכון אורט רמלה 1988.
* תואר ראשון מנהל עסקים האוניברסיטה הפתוחה 2005.
* קורס מנהלים בכירים המייל במכביה 2013.

**מחשב:** **תוכנות ה- Office, מערכת CRM, מערכת ERP: Prioirty**

**שפות:**  עברית– שפת אם, אנגלית – רמה טובה

**שרות צבאי:** יחידת המסתערבים (הימ״ס) של משמר הגבול (1992-1989)